



▶▶ PLANO SAFRA

Governo anuncia R\$ 364,22 bilhões para médios e grandes produtores



O governo divulgou nos dias 27 e 28 de junho o Plano Safra 2023/2024 para agricultura familiar, médios e grandes produtores. O total de recursos somado os valores para médios e grandes produtores e para agricultura familiar, bate nos R\$ 435 bilhões. Segundo o ministro da agricultura, Carlos Fávaro, o montante é superior ao plano do ciclo passado e as taxas básicas de juros vão ficar em 13,75% para quem tomar financiamentos para os médios e grandes produtores. Os valores especificados e respectivas taxas de juros para cada finalidade estão nesta edição do Jornal Copérdia.

Página 3

▶▶ METEOROLOGIA

Previsões indicam chuva acima da média no período de inverno

Página 12



▶▶ A HORA É AGORA!

A eficiência é o caminho para superar a crise

Página 4 e 5



EXPEDIENTE

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

PRESIDENTE
Vanduir Luis Martini1º VICE-PRESIDENTE
Ademar da Silva2º VICE-PRESIDENTE
Vilmar CamiloDIRETOR GERAL
Flávio Marcelo ZenaroDIRETOR ADMINISTRATIVO
E FINANCEIRO
Adriano Miguel VilbertSECRETÁRIO
Paulo ZagoCONSELHEIROS
Elizeu Luiz Balestrin
Itacir Danielli
Jacir Zanata
Jucilei Galante Lorenzetti
Juliano Henrich
Neimar Garbim
Revelino Luiz Abatti
Rogemar HannCONSELHO FISCAL
Alencar Fidêncio Saretto
Fernando Mattia Ferrari
Inês Terezinha Ribeiro Conte
Danimar Abatti
Juliana Baches
Mirian Zanella KleinREDAÇÃO
Herter Antunes
herter.antunes@coperdia.com.brJORNALISTA RESPONSÁVEL
Herter Antunes
Reg. Prof. 0002911/SCDIAGRAMAÇÃO
Tarcio Eduardo Baron
tarcio.baron@coperdia.com.br
Reg. Prof. 02501/SCENDEREÇO
Rua Dr. Maruri, 1586
89700-156.
Fone: 49 - 3441-4200TIRAGEM
5.000 exemplaresPUBLICAÇÃO
Virtual Propaganda e PublicidadeImpressão: Gráfica Araucária
Lages SC - (49) 3289-4300

COPÉRDIA

site - www.coperdia.com.br
e-mail - coperdia@coperdia.com.br
tel/fax - (49) 3441 4200
Rua Dr. Maruri - 1586 - Centro
CEP 89700-156
Concórdia - Santa Catarina

▶ EDITORIAL

O ano de 2023 se apresenta mais difícil do que imaginávamos

Vanduir Martini - Presidente do Conselho de Administração



O ano de 2023 iniciou com um cenário difícil para o agronegócio com custos de produção elevados, dinheiro escasso, taxas de juros altas, tudo isso acompanhado de queda no preço das commodities. Porém, nem os especialistas imaginavam que o arrocho fosse tão grande como está sendo em todos os segmentos da economia, inclusive e, especialmente, no agronegócio.

Na esteira das dificuldades do ano, o agro, a atividade que mais gera riqueza ao Brasil, vital à geração de empregos e riquezas, líder das exportações brasileiras e responsável por manter a balança comercial brasileira no verde, sofre tanto ou mais dos que os demais segmentos da economia brasileira.

Além das incertezas do clima, outros fatores afetam os mercados do agro. Por exemplo, a dependência de matéria-prima estrangeira, a variação constante dos mercados e

bolsas ao redor do mundo são pontos de atenção. Vale lembrar que o índice de Confiança no Agronegócio, conhecido como ICAgro, apresentou crescimento contínuo no final de 2022, apesar dos efeitos da pandemia mundial, conflitos no leste europeu e condições climáticas severas, fatores que geraram limitações nas ofertas de matérias-primas para o agro brasileiro, alteração da oferta mundial de grãos; redução do poder de compra internacional; interferências nos preços, custos e na margem de lucro de quem produz no Brasil.

O agronegócio tem sido o grande impulsionador do PIB brasileiro na última década. Porém, toda a incerteza que tem circundado essa atividade tem causado alterações também nos marcadores econômicos do agro. Em termos do PIB do agro, há uma tendência de alta para 2023. A previsão é de aumento entre 8% e 10% se comparado ao PIB de 2022.

O cenário mundial segue muito volátil com custos de produção se mantendo em alta, além da margem de lucro seguir apertada. Em termos de preços de vendas, as tendências dos mercados internacional são incertas. Uma simples busca por preços

de mercado futuro mostra desacordo em indicadores e flutuações diárias de preços.

Temos um cenário de incertezas, porém, precisamos continuar focados no que sabemos fazer, que é produzir. As condições estão estabelecidas e são semelhantes para todos, então, o que vai fazer a diferença é a eficiência. O produtor precisa estar atento às questões da porteira para dentro com o apoio da equipe técnica da cooperativa que é preparada e está apta a atender os anseios dos cooperados.

Não adianta a gente ficar observando esse cenário de paralização que assola o Brasil há seis meses. Precisamos encontrar soluções para as nossas dificuldades e seguir em frente. Já é definir o próximo plantio de verão. A relação de troca há anos não se apresentava de forma tão favorável, então, é hora de o produtor formar posição e definir a aquisição de insumos para não ter problemas com atraso no recebimento dos produtos na hora de plantar. Diz o ditado que é nas dificuldades que as oportunidades aparecem e, agora, temos uma muito boa que é o plantio de verão, então, que o façamos da melhor forma para colher os frutos em 2024.



Mais que parceria,
**uma cooperação
de sucesso**

DIA DO COLONO E DO MOTORISTA | 25 DE JULHO

COPÉRDIA

▶▶ PLANTIO DE VERÃO

Plano Safra tem R\$ 364,22 bilhões para médios e grandes produtores

O governo federal anunciou o Plano Safra 2023/2024, com valor de R\$ 364,22 bilhões. O programa anual prevê as diretrizes e aportes para financiamento da agricultura e da pecuária no país. A cifra representa um aumento de cerca de 27% em relação ao financiamento anterior (R\$ 287,16 bilhões para Pronamp e demais produtores).

Dentro do bolo de R\$ 364,22 bilhões, R\$ 272,12 bilhões são destinados ao custeio e comercialização — aumento de 26% ante 2022. O restante, R\$ 92,1 bilhões, são encaminhados para investimentos — alta de 28%.

O ministro da agricultura, Carlos Fávaro, disse que o Plano Safra do ano passado tinha taxa básica de juros de 12,75%. E agora foi construído com juro de 13,75%. Equalizar isso é um esforço impressionante. Aumentamos muito o recurso, em 27%, e conseguimos baixar até um pouco a taxa de juros.

O plano prevê que R\$ 186,4 bilhões (+31,2%) terão taxas controladas, dos quais R\$ 84,9 bilhões (+38,2%) com taxas não equalizadas e R\$ 101,5 bilhões (+26,1%) com taxas equalizadas (subsidiadas). Outros R\$ 177,8 bilhões (+22,5%) terão a

taxas livres.

Produtores enquadrados no Pronamp terão taxas de juros para custeio e comercialização de 8% ao ano. Já os demais produtores contarão com taxa de 12% ao ano. No âmbito dos investimentos, as taxas variam entre 7% e 12,5% ao ano.

O Plano Safra 2023/2024 busca fortalecer os sistemas de produção sustentáveis, com redução das taxas de juros para recuperação de pastagens e incentivos aos produtores que adotam práticas agropecuárias mais sustentáveis.

Do total de recursos disponibilizados para a agricultura empresarial, R\$ 272,12 bilhões serão destinados ao custeio e comercialização, representando um aumento de 26% em relação ao ano anterior. Além disso, serão alocados R\$ 92,1 bilhões, um incremento de 28%, para investimentos.

É importante destacar que os produtores do Pronamp terão taxas de juros de 8% ao ano para custeio e comercialização, enquanto os demais produtores terão taxas de 12% ao ano. Para investimentos, as taxas de juros variam entre 7% e 12,5% ao ano, dependendo do programa estabelecido.

Plano Safra vai disponibilizar recursos para custeio e comercialização da safra 23/24



Agricultura familiar terá R\$ 71,6 bilhões para crédito rural

O Plano Safra da Agricultura Familiar oferecerá R\$ 71,6 bilhões em crédito pelo Pronaf na safra 2023/24, que começará em 1º de julho e vai até o fim de junho de 2024. O volume é 34% superior ao anunciado na safra passada e, segundo o Planalto, o maior da série histórica.

O plano inclui outras ações de apoio à agricultura familiar, como:

R\$ 3 bilhões para compras públicas de alimentos por meio dos programas de aquisição de alimentos (PAA), de Alimentação Escolar

(Pnae) e PAA Compra Institucional. R\$ 200 milhões para assistência técnica e extensão rural. R\$ 50 milhões para a Política de Garantia de Preços Mínimos para os Produtos da Sociobiodiversidade (PGPM-Bio). R\$ 960 milhões para o Garantia Safra. R\$ 1,9 bilhão para o Proagro-Mais (Programa de Garantia da Atividade Agropecuária)

O governo reduziu as taxas de juros, de 5% para 4% ao ano, para agricultores familiares que produzam alimentos como arroz, feijão, mandioca, tomate, leite, ovos e outros.

“O objetivo é contribuir com a segurança alimentar do país, ao estimular a produção de alimentos essenciais para as famílias brasileiras”, diz o Planalto, em comunicado.

Para agricultores familiares de baixa renda, o governo ampliou o limite de renda familiar anual para elegibilidade ao microcrédito produtivo (Pronaf B), de R\$ 23 mil para R\$ 40 mil. O limite de crédito também aumentou, de R\$ 6 mil para R\$ 10 mil. Já o desconto de adimplência para a Região Norte saltará de 25% para 40%.

Mulheres rurais ganharão uma linha específica, uma nova faixa na linha Pronaf Mulher, com limite de financiamento de até R\$ 25 mil por ano e taxa de 4% ao ano para agricultoras com renda anual de até R\$ 100 mil. Quilombolas e assentadas da reforma agrária terão aumento no abatimento do Fomento Mulher (modalidade do crédito instalação) de 80% para 90%. O Plano Safra também passa a incluir povos e comunidades tradicionais e indígenas como beneficiários do Pronaf A.

Volume de Recursos - Beneficiário (em R\$ bilhões)

Finalidade	2022/2023	2023/2024	Varição
Pronamp	43,75	61,14	39,7%
Demais produtores e cooperativas	243,41	303,08	24,5%
• Controlados	98,23	125,28	27,5%
• Livres	145,18	177,80	22%
Total Plano Safra	287,16	364,22	26,8%

Elaboração: SPA/MAPA

Sustentabilidade

O Plano Safra 2023/2024 empresarial tem como objetivo incentivar a adoção de práticas sustentáveis na produção agropecuária.

Os produtores rurais que já possuem o Cadastro Ambiental Rural (CAR) analisado serão premiados, assim como aqueles que adotam práticas agropecuárias mais sustentáveis.

Para reduzir as taxas de juros de custeio, será aplicada uma diminuição de 0,5 ponto percentual para os produtores com CAR analisado, desde que atendam a uma das seguintes condições:

estejam em Programa de Regularização Ambiental (PRA), não tenham passivo ambiental ou sejam passíveis de emissão de cota de reserva ambiental.

Adicionalmente, os produtores que adotarem práticas consideradas mais sustentáveis, como produção orgânica, agroecologia, uso de bioinsumos, tratamento de dejetos na suinocultura, pó de rocha, calcário, energia renovável na avicultura, rebanho bovino rastreado e certificação de sustentabilidade, também terão uma redução de 0,5 ponto percentual na taxa de juros de custeio.



AGRICULTURA familiar está contemplada com R\$ 71 bilhões este ano

▶▶ ESTRATÉGIA

Solução para sair da crise não cai do céu, a saída é focar na eficiência

O agronegócio passa por uma instabilidade importante, reflexo dos problemas enfrentados pela economia brasileira e mundial com recessão, inflação, guerra no Leste Europeu, juros altos entre outros fatores. As empresas rurais passam por um momento diferente e os produtores estão receosos para adquirir os insumos para a safra de verão 2023/2024 na expectativa de uma valorização da soja e do milho.

De acordo com o presidente da Copérdia, Vanduir Luís Martini, o momento para as empresas rurais é atípico, pois estavam acostumadas com remuneração mais atrativa para a soja e milho e, atualmente, os preços caíram de forma significativa. “Os produtores estavam acostumados a receber em torno de R\$ 100,00 pela saca de milho e próximo de R\$ 200,00 pela saca da soja, hoje os preços estão bem abaixo, mas os insumos também estão mais acessíveis. O que o produtor precisa fazer é relação de troca e, hoje, ela é bem atrativa”, relata Martini.

Martini afirma que tem no seu entendimento todos precisam olhar para frente e aproveitar as oportunidades que aparecem nesses momentos. Segundo ele, as dificuldades mostram o que fizemos de errado, o que precisamos mudar para acertar e fazer acontecer. “O nosso negócio é produ-

zir, temos um planejamento baseado numa estrutura econômica onde temos a produção, comercialização e busca de melhoria constante”, assinala.

O cooperativista destaca que estamos no momento de definir o plantio de verão e os produtores estão com dificuldades em formar posição, se vão plantar, quando, em que condições e preocupados com o que vai acontecer. “O mercado está posto e é assim que temos que trabalhar. Se o produtor tem uma atividade, tem que continuar fazendo o que sempre fez e cada vez melhor. Não pode ficar olhando para este cenário difícil temendo o que pode acontecer. Tem que continuar fazendo o que sabe fazer e da melhor forma possível”, alerta.

Segundo Martini, se ficarmos esperando que o mercado mude, que volte aos tempos de quando as margens eram altas e tínhamos menos dificuldades, vamos nos enganar, porque não vai acontecer. “Não haverá milagre, a solução não vai cair do céu, nem num passe de mágica. Temos que ser mais eficientes e trabalhar”, comenta.

O presidente ressalta que agora com o plano safra vigente é importante o produtor tomar uma decisão sobre o que vai fazer em relação ao plantio e investimentos. Na Copérdia, segundo ele, todos os



VANDUIR MARTINI: Presidente da Copérdia

processos de investimentos estão engavetados e o produtor também precisa ter cautela.

Mas, no dia a dia, ressalta, é necessário melhorar e a Copérdia tem uma equipe engajada, preparada para ajudar nas soluções que o produtor demandar. “O cooperado precisa usar as

informações para tomada de decisão. A máquina vai voltar a girar, portanto, não adianta ficar esperando um milagre do governo ou de algum lugar do mundo, temos que agir, trabalhar e fazer de forma eficiente”, aponta.

Martini diz ainda que no mercado, hoje globalizado, as condições estão

iguais para todos. E todos têm dificuldades. “Nesse contexto, quem vai fazer a diferença é quem toma a decisão mais acertada, quem for mais eficiente vai aproveitar as oportunidades e surfar melhor a onda. “Esperar de braços cruzados e esperar a solução dos problemas pelos outros, não vai acontecer. Não teremos tão logo margens iguais as que tivemos nos últimos anos, portanto, está mais do que na hora de agir, sair do marasmo que o País vive há seis meses em todos os setores e seguir em frente, adaptando, reduzindo, mas sem parar”, afirma.

O dirigente afirma que o ideal é cada um focar na sua atividade e não se encolher esperando sentado um cenário melhor. “A realidade é de preços mais baixos para soja e milho, porém, a relação de troca está bem interessante neste momento e se constitui em fator positivo para a continuidade das atividades. Precisamos decidir para não atrasar o plantio e evitar dificuldades de logística na hora da entrega dos insumos”, assinala, observando que o preço do suíno caiu nas últimas semanas, mas, o custo de produção, também. “Precisamos ser eficientes para competir. Somos capazes, temos conhecimento, informações, tecnologia e apoio da equipe técnica da cooperativa”, finaliza.



SUPLEMENTOS COPÉRDIA

Linha de produtos desenvolvida para sanar as necessidades de nutrição do seu rebanho.

- ✓ Matérias-primas de qualidade
- ✓ Garantia de sanidade do rebanho
- ✓ Melhores resultados e mais retorno





Tudo o que sou vem do campo.

49 3441-4200 |
coperdia.com.br |

PRADO
saúde animal

0800 646 2026 |
laboratorioprado.com.br |

▶▶ LOCOMOTIVA ECONÔMICA

As cooperativas geram emprego e fomentam a economia do Estado

Um questionamento que é feito com frequência é quanto ao impacto que as cooperativas produzem na economia do Estado. Com a atuação baseada nos valores humanos, ganham não apenas os cooperados, mas, toda a sociedade no entorno. Isso porque, as cooperativas investem no segmento e na região onde atuam resultando em mais empregos e movimentação econômica às empresas locais e, por consequência, também ao Estado.

De acordo com o presidente da Copérdia, Vanduir Luís Martini, as cooperativas são fundamentais porque geram empregos, movimentam a economia, contribuem para o desenvolvimento das regiões onde atuam e fomentam a economia do Estado. Além disso, relata, as cooperativas desenvolvem políticas, programas e projetos es-



Presidente Vanduir Luís Martini valoriza papel das cooperativas na geração de emprego e renda melhora da qualidade de vida das famílias catrinenses

senciais para o desenvolvimento dos cooperados, além de tornar a sociedade mais justa e os valores humanos mais respeitados. “O sistema cooperativo contribui

para o desenvolvimento sustentável da sociedade, isso gera benefícios sociais e econômicos para todos”, destaca o dirigente

Martini ressalta o papel

das cooperativas junto aos cooperados é explorar o máximo potencial produtivo das propriedades e crescer nos negócios em que atua numa via de mão dupla. “Temos o compromisso de tomar decisões junto com o quadro social, respeitando a vontade da maioria. Além disso, temos o papel de capacitar e desenvolver os colaboradores, produtores e comunidades, fortalecendo o agronegócio, proporcionando através da tecnologia e inovação, o aprimoramento da gestão e melhoria da qualidade de vida dos seus cooperados, colaboradores e sociedade”, assinala.

O cooperativista destaca ainda que a Copérdia tem as diretrizes de gestão que norteiam o trabalho que são; garantir a perpetuação da organização cooperativa; oportunizar o crescimento a todos os cooperados; atingir níveis de eficiência compe-

titivos; buscar a fidelidade dos cooperados; ser ágil e transparente nos processos.

Sobre a importância que as cooperativas têm para a economia do Estado, Martini ressalta que elas geram emprego, fazem toda a movimentação econômica de forma legal, têm uma cadeia produtiva organizada com novas tecnologias e inovação, movimentam a economia e contribuem para o desenvolvimento das pessoas nas regiões onde atuam. “O sistema promove sinergia entre cooperativas, associados e comunidades. A Aurora Coop, por exemplo, é formada por 11 cooperativas e mais de 100 mil famílias em busca do bem comum. Essa estrutura faz girar milhões em divisas para o Estado. O cooperativismo estadual agrega uma produção gigantesca, muitas pessoas e renda”, comenta.

@AuroraCoopOficial

Juliano e Geissi
Empresários rurais

T12.com.br

A AURORA COOP É COOPERAR AO LADO DE PARCEIROS COMO

Juliano e Geissi

O compromisso com a prosperidade de todos está em nossa essência e nos estimula a **fazer o melhor todos os dias**. É cuidar de tudo que importa, com entrega e dedicação, para levar nossos valores para a mesa e para a vida de milhares de famílias no mundo todo.

AURORA COOP

▶▶ RECICLAGEM

Balconistas capacitados para alcançar alta performance e resultados

Com o objetivo de preparar os balconistas da Copérdia para os desafios diários, um grupo de 56 profissionais (um de cada filial), participou de um encontro de capacitação de alta performance para vendas nos dias 14 e 15 de junho em Treze Tílias. A exemplo do que foi realizado com agrônomos, extensionistas e gerentes em Ita, com o Copérdia Alta Performance – CAP -, o grupo de balconistas recebeu capacitação com o mesmo foco em dois dias de atividades. “Trabalhamos preparando a equipe para enfrentar os desafios do dia a dia e oferecer soluções técnicas para entregar os melhores resultados à cooperativa, além de atender as demandas dos produtores”, assinala o gerente comercial, Rudimar Bieluczyk.

O encontro teve dois momentos; o primeiro, no dia 14, voltado à agricultura quando foi apresentado à



BALCONISTAS da Copérdia passaram por treinamento em Treze Tílias nos dias 14 e 15 de junho

equipe o posicionamento técnico comercial da parte agrícola envolvendo sementes, defensivos, fertilizantes com a presença da equipe técnica da Copérdia e um representante da Fecoagro. O segundo, no dia 15, o foco esteve voltado para a pecuária no segmento de máqui-

nas, ordenhadeiras, rações, medicamentos veterinários para avicultura, suinocultura e gado de leite.

O treinamento foi todo ele aplicado pelas pelos profissionais de agronomia, pecuária, fomento de leite, setor de máquinas, da qualidade da Copérdia.

“Eles estão muito bem preparados para fazer esse trabalho de capacitação aos colegas balconistas numa ação de parceria”, salienta Bieluczyk

Ao final dos trabalhos os balconistas foram brindados com uma palestra motivacional de vendas

com Alfredo Rocha, um especialista em motivar os profissionais de vendas das empresas.

Alfredo Rocha é um dos palestrantes mais assistidos do Brasil. No ano de 1990 lançou-se numa turnê pelo país e não mais parou, percorreu mais de 300 cidades de praticamente todos os estados brasileiros, realizando mais de 3 mil eventos presenciais para mais de 12 mil empresas participantes de vários portes e segmentos.

Apontado pelo meio empresarial como um dos melhores palestrantes na área comportamental e motivacional, Alfredo Rocha é considerado hoje, um dos profissionais mais bem sintonizados com a nova realidade brasileira e mundial. Sintonia que adquiriu na prática, vivendo e ouvindo experiências de Empresários, Líderes e de Novos Empreendedores por quase todo o Brasil.



PROFISSIONAIS acompanharam palestra motivacional com Alfredo Rocha

“Trabalhamos preparando a equipe para enfrentar os desafios do dia a dia e oferecer soluções técnicas para entregar os melhores resultados e as demandas dos produtores”

Rudimar Bieluczyk
Gerente Comercial

Newmast trata a mastite aguda ou crônica, tem ação rápida e potente no combate à infecção e inflamação e previne a manifestação de novas infecções. Com a associação de 3 ativos, Newmast restabelece a produção de leite do seu rebanho!

O melhor custo-benefício para seu negócio!

COPÉRDIA

PEARSON
SAÚDE ANIMAL



► TOMADA DE DECISÃO

Gerente destaca momento oportuno para a troca de grãos por fertilizantes

Engajamento nas ações e diálogo: esses são elementos chave na tomada de decisões quanto ao plantio. Diante dos desafios existentes neste ano, as escolhas certas tornam-se ainda mais importantes quando se fala nas definições dos cooperados em suas propriedades rurais.

O gerente de Cereais da Copérdia, Jarles Thums, orienta os produtores sobre a troca de fertilizantes por soja e milho. Thums foi entrevistado no Programa Nossa Terra, Nossa Gente e fez a recomendação. “Está um bom momento para trocar fertilizantes por soja e milho. Hoje a condição chegou ao momento ideal. É uma das melhores relações de troca dos últimos dois anos. Recomendamos que os produtores façam agora a posição e comprem seus

insumos para a safra de verão 2023/2024”, assinala.

O Presidente do Conselho de Administração, Vanduir Martini, comenta sobre a estabilidade econômica e a importância da continuidade dos bons trabalhos. “A gente está vivendo um momento muito atípico em relação aos últimos anos. O nosso negócio é produzir, e temos a função e atividade de produção, comercialização e busca de melhoria constante”, ressalta.

Ainda conforme Martini, a chegada do próximo período indica a necessidade de engajamento em prol de resultados. “Estamos nos aproximando de um período de safra, e há dificuldade em tomar decisões. O mercado está posto. Tenho que continuar fazendo aquilo que sei fazer da me-



lhor forma possível, e isso serve para o produtor de grãos, suínos, leite e aves”, lembra, citando recente

reunião do Conselho onde discutiu-se a importância da eficiência no trabalho nas propriedades.

JARLES THUMS,
Gerente de Cereais
da Copérdia



O MELHOR PARA O CONFINAMENTO: Ventilador de Teto Top Leite

O ventilador lança o ar para baixo (3 a 4m/s) e ao atingir o solo, desloca-se em todas as direções, percorrendo grandes distâncias, proporcionando a troca do ar quente pelo ar mais fresco.

TOP  LEITE

► CULTURA DE INVERNO

Agrônomo orienta como conduzir o plantio de trigo

Na área de atuação da Copérdia, a semeadura da cultura trigo está acontecendo sendo que cada microrregião possui um comportamento diferente, seja por zoneamento agrícola, ou por melhor desempenho técnico da cultura naquele ambiente. A informação é do engenheiro agrônomo (região de Vargeão), Edenilson da Silva. Nesse sentido, após a germinação e estabelecimento da cultura, faz-se necessário realizar a limpa da mesma, com produtos específicos seja para invasoras de folha larga (buva, nabo, soja tiguera, maria-preta) ou daninhas de folha estreita (aveia e azevém basicamente), que possam vir competir ou atrapalhar o desenvolvimento da mesma. Após a limpa se recomenda realizar o manejo de nitrogênio, com o suprimento de Ureia ou alguma outra fonte de nitrogênio para suprir a necessidade da cultura e pelo investimento do agricultor, sendo possível ser realizada em dose total em uma aplicação ou dividir em dois momentos conforme orientação do técnico que acompanha e expectativa do produtor. Se recomenda fazer monitora-

mento e controle de pragas, tais como: pulgões, lagartas, percevejos entre outros no decorrer do ciclo para assegurar o máximo do potencial produtivo e rentabilidade da área.

Com a cultura sem presença de invasoras e manejo de nitrogênio adequado, se recomenda o manejo de fungicidas para proteção da cultura, sempre considerando os pontos de observância de cada cultivar, bem como, o comportamento do ambiente de produção. Considerando que se trata de uma safra de inverno com previsão de chuvas acima da média a atenção com manejo de doenças precisa ser redobrada, pois a entrada de doenças principalmente pós floração pode contribuir de maneira devastadora, comprometendo muito a produtividade e qualidade dos grãos produzidos,



▶▶ RAÇÃO PELETIZADA

Volume de produção cresce mês a mês”, destaca o gerente da Copérdia

A produção de ração peletizada é um dos destaques da Copérdia. Produzida há quase dois anos na indústria do distrito de Santo Antônio, em Concórdia, a ração traz pontos positivos aos produtores rurais e agrega pela alta qualidade e fatores benéficos aos bovinos.

Conforme o gerente de Indústria e Logística da cooperativa, Ricardo Mores, o êxito na produção da ração peletizada chama a atenção. “Temos batido recorde na produção, crescendo o volume mês a mês. O mês de maio foi recorde total, e isso demonstra que o produtor vem percebendo os benefícios que ela tem, tanto técnico quanto econômico”, ressalta, mencionando



RICARDO MORES
gerente de
Indústria e
Logística da
Copérdia

que a compra do produto tem sido frequente.

Ainda conforme Mores, as características específicas do produto merecem ser ressaltadas. “É uma ração que

sofre tratamento térmico, então, melhora a digestibilidade e elimina vários patógenos”, pontua. A indústria de Concórdia, além da ração, produz e embala ração

de suínos, aves e outros importantes insumos. Ao todo, são 29 colaboradores que contribuem para a concretização dos resultados da Copérdia neste âmbito.

O que é Ração Peletizada

A peletização pode ser definida como a transformação da ração farelada em granulada por um processo físico químico. Isso ocorre através da adição de vapor à ração farelada e a sua submissão a faixas específicas de temperatura, umidade e pressão durante um tempo determinado.

Trata-se de uma tecnologia usada por diversas fábricas de ração que utiliza calor, umidade e pressão. Inicialmente foi desenvolvida para facilitar o fluxo da ração (silos, linhas de rações e comedouros), diminuir a poeira gerada pela ração e melhorar o desempenho dos animais quando comparada a rações fareladas. O formato de grãos melhora a digestibilidade, apresenta maior consumo e melhora o ganho de peso do animal, em comparação à ração farelada. A mistura fica bem mais uniforme e homogênea, já que elimina o risco de separação de ingredientes.

BAYER

VTPRO4

AS 1850 PRO4

Qualidade de grãos com excelente sanidade. A escolha correta para a silagem.

Maximize a rentabilidade da sua lavoura de milho.

Saiba mais em:
agroeste.com.br

AGROESTE
Quem planta, colhe mais.

▶ ADELÍCIO CANAL

Produtor está entre os melhores do Brasil em produção de leitões

O Produção de Leitões – UPL -, Adelício Canal, é recordista em prêmios entre os fomentados da Copérdia, reconhecido no Estado e recentemente no Brasil. O produtor é um verdadeiro colecionador de títulos e referência na produção de leitões. Entre os fomentados da Copérdia, nos últimos seis anos, conquistou cinco primeiros lugares e um segundo em produção de leitões desmamados porca/ano.

No início de junho, Canal participou do Agriness Next, evento realizado em Florianópolis para reconhecimento dos melhores produtores de suínos da América do Sul e, outra vez, foi destaque. Na categoria de produtores com 301 a 500 fêmeas, ele ficou em 1º lugar em Santa Catarina e 8º no Brasil, coroando a grande performance do cooperado.

Adelício Canal, a esposa Mônica e os filhos Lucas, 19, Vitória, 12 e Sofia, 6, têm uma propriedade na comunidade de Passo do Uvá, Itá, onde produzem leitões para a Aurora Coop, através do fomento da Copérdia há 25 anos. A estrutura física possui um galpão de 60m x 8,20m para produção de leitões, um de 60m x 9m para gestação e um de 117m x 8m para maternidade.

Canal conta que a família mantém uma relação próxima com a Copérdia realizando todas as operações de compra e venda na cooperativa e abastecendo a propriedade com produtos adquiridos na filial de Itá. “Somos Copérdia há mais de 20 anos, temos uma relação com transparência e profissional e estamos satisfeitos”, diz.

“Cada ano a gente tem conseguido melhorar os resultados, resultado do trabalho da família que se sente motivada”.

Adelício Canal



“Somos Copérdia há mais de 20 anos, temos uma relação com transparência e profissional e estamos satisfeitos”.

Adelício Canal

ADELÍCIO e MÔNICA CANAL no momento da premiação em Florianópolis

Canal atribui ao trabalho da família às conquistas de 1º em SC e 8º no Brasil

Adelício Canal revela que, junto com mais quatro produtores, foi convidado para participar do Agriness Next e foi com a esperança de obter uma boa colocação. “Fui com o desejo de ganhar, mas não sabia se conseguiria e a conquista me deixou feliz”, diz. Segundo ele, ser o melhor

produtor de leitões de Santa Catarina e estar entre os oito melhores do Brasil foi uma honra que deixa a família radiante. “A gente tem uma granja pequena e atingir um patamar tão elevado com reconhecimento e premiação é gratificante”, afirma.

Canal revela que a pre-

miação representa um reconhecimento do trabalho e da dedicação de toda a família envolvida e que, num passado recente, não imaginava conseguir. “A cada ano a gente tem conseguido melhorar os resultados conquistando o reconhecimento, resultado do trabalho da família que se sente motivada a perseguir índices ainda melhores”, relata.

Sobre os constantes prêmios recebidos, Canal atribui as conquistas ao trabalho de toda a família que, segundo ele, é de tempo integral. “Não tem segredo. Tudo passa pelo trabalho, pela força de vontade, cuidados, dedicação e engajamento de todos. Não temos uma equipe, temos uma família e ela faz a toda a diferença”, ressalta.

Apesar de figurar entre os melhores produtores de leitões do Sistema Aurora/Copérdia há seis anos, Canal admite que ainda tem aspectos a melhorar na granja. “É necessário observar os indicadores no sistema e entender que há espaço para melhorar”, afirma, lembrando que a

família tem uma produção de qualidade, mas sabe que é possível evoluir fazendo ajustes em alguns aspectos.

O produtor revela que a propriedade já foi auditada pela Aurora com o objetivo de obter a certificação como Propriedade Rural Sustentável Aurora que agrega valor e melhora a competitividade enquanto produtor referência dentro do sistema Aurora. “A gente observa os melhores, quem produz mais e melhor e procura seguir nesse caminho para entender o que estamos fazendo certo e o que precisa fazer diferente para melhorar os resultados e ganhos aproveitando a evolução genética disponível”, disse.

Canal diz ainda que não disputa com outros produtores o posto de melhor, o desafio, segundo ele, é melhorar a cada ano e superar os próprios resultados. “Não quero ser melhor do que ninguém, quero melhorar os meus resultados a cada ano. Não se trata de uma competição, mas de um estímulo para evoluir observando quem faz melhor”, afirma.



ADELÍCIO CANAL e esposa Mônica Canal com a premiação

▶ ALTA PRODUTIVIDADE

Sexta edição revela potencial dos produtores de soja do Planalto

A Copérdia, através da Regional Um, do Planalto Norte, realizou no dia 31 de maio a 6ª edição do concurso de Alta Produtividade de Soja na Cabanha Serra Alta em Canoinhas. De acordo com o gerente da Regional Um e coordenador do evento, Ivan Perin, o objetivo foi incentivar a utilização de práticas inovadoras para explorar o potencial e alcançar a máxima produtividade nas lavouras de soja, além de ampliar o conhecimento técnico da equipe Copérdia.

O evento contou com a presença da direção da Copérdia, colaboradores e produtores que participaram do concurso do Planalto Norte e Planalto Serrano, fornecedores, patrocinadores do evento. Os três primeiros colocados em produtividades na safra 2022/2023 foram premiados.

“Para colher resultados sólidos, mais do que saber qual semente escolher, é saber quando, onde e como plantar e a premiação é um estímulo para os produtores participarem do evento”, ressalta o gerente regional, Ivan Perin.

Ele afirma que o compromisso da Copérdia é ser facilitadora do desenvolvimento sob orientação simplificada disseminando inovação e inspirando pessoas para semear a transformação da agricultura. “A melhor estratégia é construída com informações confiáveis e seguras com uso de práticas inovadoras para extrair a máxima produtividade das lavouras de soja”, comenta.

Os premiados na categoria produtor, foram os seguintes. 3º lugar Marcos Adamczeski de Major Vieira. 2º lugar Luiz Carlos



OS MELHORES produtores em produtividade receberam troféus da organização

Gruber de Papanduva e o que obteve melhor desempenho em produtividade e ficou em primeiro lugar foi Diego Moacir Lech Sfair de Irineópolis.

Na categoria colabo-

rador o 3º colocado foi Emanuel Padilha Bergossa extensionista de Major Vieira. O segundo colocado foi Cirilo Lemes de Souza vendedor de Papanduva e o grande vencedor foi

Jean Brás de Oliveira extensionista de Irineópolis. Todos os produtores e colaboradores premiados vão receber um final de semana no Costão do Santinho, em Florianópolis.

Os premiados comemoram a premiação

O produtor de Irineópolis **Diego Moacir Lech Sfair**, foi o grande vencedor da 6ª edição do concurso de alta produtividade. Após a premiação, ele revelou que foi a primeira vez que participou do concurso resultado de um convite do técnico Jean Brás de Oliveira. Ele revela que o objetivo da participação foi apresentar os índices de produção que vem conseguindo nas últimas safras. “Há anos venho

obtendo boa produtividade, trabalhando bem e tendo resultados. Então resolvi mostrar esse potencial no evento da Copérdia”, comemora.

O produtor assinala que o concurso estimula a produção e a produtividade. “É um desafio produzir mais, cuidar bem da adubação, do plantio, monitorar e levar a experiência para todas as lavouras. Vou continuar participando e já defini a área”, conta.

Luiz Carlos Gruber de Papanduva é um concorrente “veterano” do concurso de produtividade. Este ano ele ficou na segunda colocação, mas pelo quarto ano seguido fica entre os melhores. “É uma satisfação participar do concurso da Copérdia que desafia os produtores a mostrar



o potencial produtivo”, relata.

Segundo ele, na primeira participação o resultado foi modesto, na segunda edição já obteve um resultado melhor pela atenção dada ao solo. “Nessa edição fiquei em primeiro lugar porque investi em cuidados com a cultura do plantio a colheita. A dedicação deu resultado e cheguei entre

os melhores com áreas diferentes. Para o ano que vem, vou competir com a área que apresentei na primeira edição para fazer a rotação de cultura”, diz.

Marcos Adamczeski de Major Vieira terminou em terceiro lugar no concurso em sua primeira participação o, que segundo ele, foi motivo de satisfação. “Foi uma participação bem interessante. O

concurso estimula o aumento da produtividade através da extração máxima da lavoura, incentiva e desafia os índices de produção e produtividade diferenciadas. Vou continuar participando”, assegura.

O gerente da regional Um e coordenador do concurso de alta produ-

tividade, Ivan Perin, destaca que o evento foi positivo com aumento de área cadastrada áreas e colhidas com ótimo desempenho em produtividade. Ele revela que os produtores já podem procurar as unidades da Copérdia da região, se inscrever e participar da sétima edição do concurso na safra 2023/2024.



FMC
TEM
Soluções

Conheça seus novos inseticidas aliados para o manejo de pragas nos cereais de *inverno*:

TRIGO, AVEIA, CENTEIO, CEVADA E TRITICALE.

Premio[®] HERO[®]

Saiba mais em
www.fmcagricola.com.br

ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. USO AGRÍCOLA. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA. UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

FMC

An Agricultural
 Sciences Company

▶ ENTREVISTA

Flávio Zenaro viaja aos Estados Unidos e retorna trazendo boas experiências

O diretor geral da Copérdia, Flávio Zenaro, viajou aos EUA a convite da BASF para conhecer experiências de produtores, indústrias e revendas. Ele visitou o centro de pesquisa da Agricultura Sustentável da BASF, na Carolina do Norte, empresas que produzem e vendem produtos agrícolas e produtores da região de Chicago. Segundo ele, foi de grande valia conhecer o modelo de abastecimento de insumos ao produtor americano, entender os desafios dos produtores de lá, por ser um País referência se busca conhecer e transferir o aprendizado aos produtores da Copérdia. Zenaro afirma que foi um momento importante pela troca de experiências com os produtores e rico para conhecer os desafios e oportunidades de cada região visitada. Segundo ele, fica a lição de que cabe a nós, através da cooperativa e do produtor, fazer o melhor para ter competitividade e melhorar a renda. “O modelo de produção depende

da assertividade para ter eficiência e rentabilidade. Trabalho conjunto entre o produtor e cooperativa e é o melhor caminho”, sustenta. A seguir um relato do diretor geral, Flávio Zenaro, sobre a viagem.

JORNAL COPÉRDIA - Flávio, o que é o projeto Lead Coop visitado pela delegação Brasileira?

FLÁVIO ZENARO – O projeto Lead Coop de Lideranças Cooperativas. O grupo de cooperativistas brasileiros formado por 30 profissionais participou de três eventos. O primeiro foi visitar a região produtora da Europa em 2018, depois fomos à China em 2019 e agora, conhecemos o modelo de produção americano. Toda programação deste roteiro, teve como objetivo extrair as melhores práticas, inovações, tecnologias para disponibilizá-las aos produtores brasileiros e da região de atuação da Copéria.

JC – Quais foram as prin-



PALESTRA do professor Alan Gray da Universidade de Purdue em Indianápolis

cipais experiências vividas nesta incursão aos EUA?

ZENARO – Toda a viagem é um grande aprendizado e faz a gente pensar diferente com as culturas distintas existentes. Aprendemos que todas as áreas e regiões possuem desafios específicos, que o processo de inovação não para e, assim, precisamos estar abertos à busca pelas novidades e prontos para desafiar processos novos que sejam mais eficientes, porque a cada momento que passa o desafio da rentabilidade é maior. Cabe ao Brasil exercer o papel de grande produtor de alimentos para garantir o abastecimento

para o mundo. Foi um grande aprendizado em relação às novas tecnologias, de processos, mas, principalmente, em relação a busca constante da melhoria, é isto que está presente em todos aspectos. Não existe modelo perfeito, existem modelos que se aperfeiçoam constantemente. Mas, fica evidente, que tudo que envolve a Sustentabilidade em todo o processo produtivo, bem como o emprego da agricultura digital, e o emprego da inteligência artificial, estarão presentes em nosso dia a dia.

JC – Flávio, existe semelhanças entre as realidades

do produtor americano e do brasileiro?

ZENARO – A realidade do produtor americano não é muito diferente da vivida pelo produtor brasileiro. Quando analisamos em nível de referência de produtividade o produtor americano ainda se destaca na produção de milho, cuja produção medida está entre 230 e 240 sacas por hectare, o que é uma grande produtividade. Já em relação a soja a produtividade é de 65 a 70 sacas por hectare, não muito diferente da produtividade brasileira o que comprova um crescimento produtivo no Brasil e proximidade com a produtividade americana. Lá o custo de produção também é um desafio, a exemplo do que acontece no Brasil, o que impacta nos custos do arrendo da terra e dos equipamentos. Temos uma semelhança entre as duas realidades.

JC – Como é o trabalho feitos pelas cooperativas junto aos produtores americanos?

ZENARO – O sistema cooperativo do Brasil é mais presente e atuante junto ao produtor do que o americano, especialmente na região Sul, onde o sistema cooperativo é o principal canal de atendimento aos produtores. Na nos Estados Unidos o sistema não é tão representativo nem tão atuante quanto o Brasileiro.

continua >>



Foi um grande aprendizado em relação às novas tecnologias, de processos, mas, principalmente, em relação a busca constante da melhoria, é isto que está presente em todos aspectos.



PEÇA NAS LOJAS AGROPECUÁRIAS DA COPÉRDIA!



FERTILIZANTES ESPECIAIS PARA CULTURAS DE VERÃO

BASE: NOBRE COM ALGEN

COBERTURA: COOPER N+





www.fecoagro.coop.br

MATÉRIAS-PRIMAS DE QUALIDADE E ALTA TECNOLOGIA

MAIS PRODUTIVIDADE NA SUA LAVOURA!

JC - A Legislação ambiental brasileira é rigorosa em relação a produção, comercialização e distribuição de produtos químicos. Como é nos EUA?

ZENARO - A Legislação brasileira é uma das mais rígidas do mundo. Quando comparamos o regime em que o produtor brasileiro precisa se adequar à lei para produzir e as cobranças aos canais de distribuição das cooperativas e agroindústrias, nos Estados Unidos existe uma praticidade maior para execução das operações. Por exemplo lá eles trabalham com o defensivo a granel, já sai misturado das revendas para ser aplicado nas lavouras, o que reduz o custo de produção e o risco de aplicação por parte do produtor. O produtor brasileiro é obrigado a seguir uma legislação de exigências maiores.

JC - A partir do que você viu nos Estados Unidos, quais são os grandes desafios dos produtores brasileiros?

ZENARO - O desafio que salta aos olhos é a constante busca por eficiência. O custo em comum do produtor brasileiro e americano está relacionado ao custo da terra, valor do arrendo e custo do equipamento, que são custos fixos e a diluição só ocorre à medida que aumentamos a produtividade. Por isso, o produtor americano é focado na busca por maior produtividade

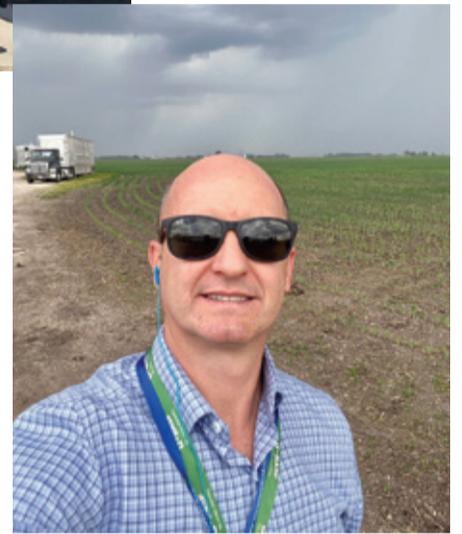


Visita do grupo de cooperativistas brasileiros à revenda de insumos

nas culturas de milho e soja e, no Brasil, já somos referência na soja, mas precisamos evoluir um pouco mais no milho e outras culturas. Mas, a busca por eficiência no processo produtivo é o grande aprendizado que vimos lá, bem como a adaptação à agricultura digital, inteligência artificial e tudo o que envolve a Sustentabilidade.

JC - Então a eficiência é o desafio permanente para todos os produtores, sejam eles brasileiros ou americanos?

ZENARO - O produtor americano está com uma dificuldade para viabilizar as pequenas propriedades pela ausência de escala de produção e dificuldades para fazer a sucessão da propriedade. Estes são fatores limitantes que desafiam o setor produtivo dos dois países. Nós, na Copérdia, temos um projeto muito importante que fomenta a sucessão da propriedade rural, pois é a partir daí que se define o planejamento futuro da propriedade e das famílias.



ZENARO em visitas à lavouras de milho nos EUA

Chegou o seu fungicida de amplo espectro.
UM É BOM, DOIS É ÓTIMO, TRÊS É ALADE®.

- Consistência de controle do complexo de doenças
- Três ativos de alta eficácia maximizando o controle

Aponte a câmera do celular, interaja com nossa campanha e entre no ritmo de Alade®.

Alade®. O melhor em qualquer situação.



PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA. PRODUTO EM FASE DE CADASTROS ESTADUAIS.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA: VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



0800 704 4304

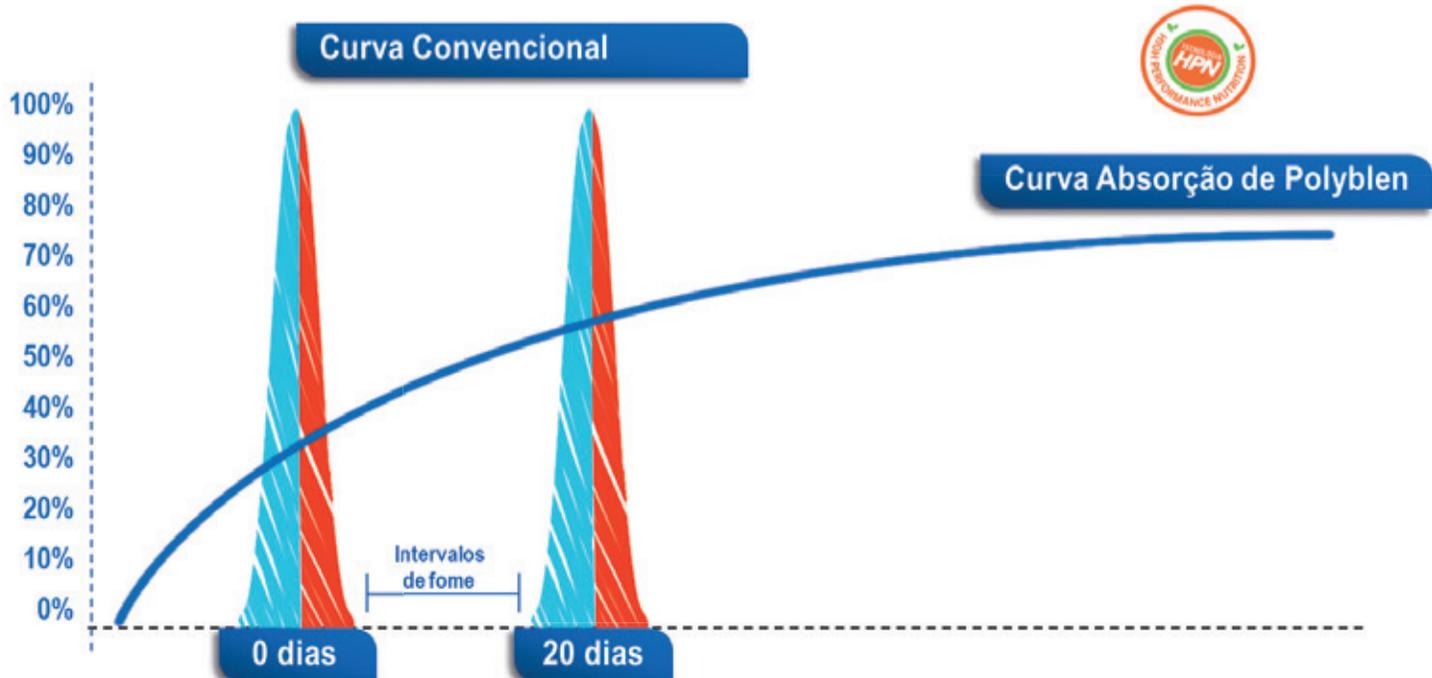
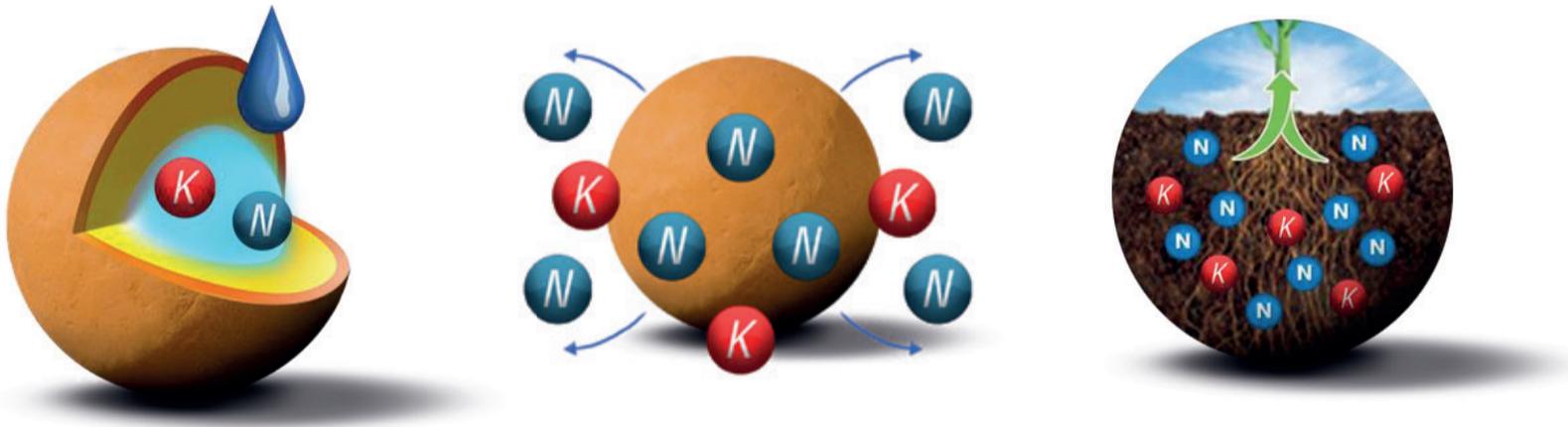
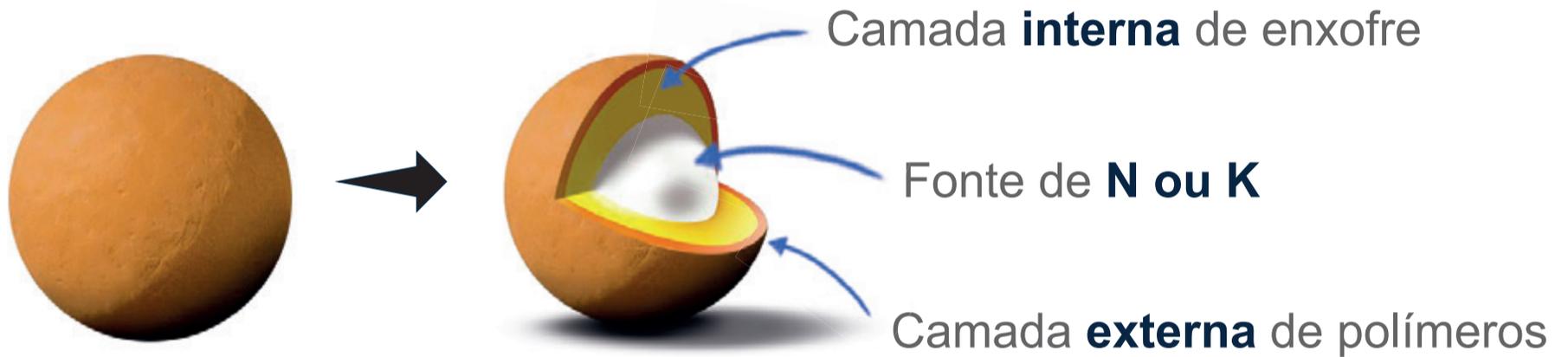
www.portalsyngenta.com.br



Polyblen - O que é?



**Liberação gradual de N durante todo o ciclo da cultura!
Posicionado no sulco de semeadura**



▶▶ PAULO ZANELLA

Produtor de Gaurama valoriza boa relação há anos com a Copérdia

O engenheiro agrônomo e associado da Copérdia de Linha São Miguel, Gaurama, Paulo Ricardo Zanella, 35, deixou de ser um agente de vendas de uma empresa privada para ter o próprio negócio, ser integrado da Copérdia e criar leitões para o Sistema Aurora. “Eu não via possibilidades de crescimento na empresa e meu sogro precisava de alguém para fazer a sucessão da propriedade por falta de mão de obra, então, resolvi assumir a granja há quatro anos”, conta.

Segundo Zanella o desejo de querer ter o próprio negócio e a desistência do sogro com a atividade de suínos por falta de mão de obra, aconteceram na mesma época o que, segundo ele, facilitou a tomada de decisão de se tornar um empresário rural. “Foi uma oportunidade dada pelo sogro para eu tocar a granja. Sempre fui focado no agro, gosto e vi que poderia assumir a granja e fazer dar certo”, assinala.

Zanella tem 200 matrizes que produzem 370 leitões de 8kg a cada 28 dias e uma produtividade de 33,13 leitões desmamados porca/



FABIANA e Paulo Zanella com o filho João Pedro na granja LUIZETTO em Gaurama, RS

ano. Além da produção de leitões, a família tem criação de ovelhas da raça Ile de France com 145 cabeças, gado de corte e algumas vacas em lactação para produção de queijo caseiro.

O produtor revela que é associado da Copérdia porque a família acredita que a cooperativa é essencial aos associados pelo poder de compra e de venda, diferente de empresa S/A que foca no lucro. “Quando

a Copérdia chegou no Rio Grande do Sul para nós foi uma conquista e uma ótima oportunidade para iniciar um trabalho com uma cooperativa que pensa mais no produtor do que uma empresa privada”, salienta.

Zanella comenta que a relação com a Copérdia é transparente numa via de mão dupla. “Temos um relacionamento aberto, prático e profissional. Produzimos ração em casa e compramos

os insumos na filial da Copérdia de Gaurama, porque tem condições facilitadas, tanto para fornecer os insumos quanto para comprar o que produzimos”, afirma.

O produtor afirma que a cooperativa é uma grande parceira e anda lado a lado com o cooperado. Ele revela que procura trabalhar atendendo o protocolo da cooperativa para produção de leitões por saber que na via de mão dupla tem

que haver uma troca justa entre dar e receber. “A implantação do S4 foi uma ferramenta extraordinária. Até então era o sogro que fazia a gestão da melhor forma possível, porém, sem os recursos do programa. Tudo mudou quando implantamos a ferramenta e a propriedade deu um salto em qualidade em produção, instalação e as atividades do dia a dia”, salienta.

Zanella vê um cenário de instabilidade para a atividade de suínos, tanto que os investimentos planejados para a propriedade estão em standby esperando um momento melhor. “Apesar do mau momento, estamos seguros na cooperativa, mesmo num momento de instabilidade, porque temos acesso a insumos na filial com melhores condições”, avalia, lembrando da máxima de que é nos momentos de crise que se faz os investimentos para ter o retorno quando a boa fase voltar. “Estou feliz como integrado, pelos benefícios que temos como a padronização da produção e a melhora da qualidade de vida. Não há como voltar atrás”, afirma.

Granja é referência em limpeza e desinfecção

A Granja Luizetto de Paulo e Fabiana Zanella é muito bem conceituada no fomento da Copérdia como propriedade referência em limpeza e desinfecção. A médica veterinária da Copérdia, Vanessa Munaretto, ressaltou que a granja está acima da média das demais em relação a cuidados com a limpeza das instalações, utilização de bons produtos de desinfecção e mão de obra.

Zanella afirma que não tem segredo para ser uma granja referência, mas tem bastante trabalho e dedicação. Ele revela que a partir do carregamento dos leitões, a cada 21 dias, as matrizes retornam para os pavilhões de gestação e aí inicia a desmontagem e lavagem das parideiras e instalações.

Em ato contínuo, segundo ele, é feita a desinfecção do ambiente com Virkon e utilizado óleo para aumentar a vida útil das parideiras,

tudo num prazo de 24 horas para ganhar mais tempo de vazio sanitário e deixar o ambiente apto para receber os animais.

Zanella conta que todo o trabalho na granja é familiar, realizado por ele, a esposa Fabiana, o filho João Pedro e os sogros e os produtos são adquiridos na filial da Copérdia de Gaurama. “Seguimos à risca o protocolo da Aurora, mas fizemos o algo a mais por iniciativa própria. A beleza do ambiente é o menos importante, o que conta são os benefícios que a limpeza e desinfecção proporcionam como boa sanidade e redução de uso de antibióticos entre outros. Para alcançar resultados diferentes, temos que fazer diferente”, conclui.

A família Zanella é formada por Paulo Ricardo, esposa Fabiana Luizetto, o filho João Pedro e Antonella que chega em novembro.



FAMÍLIA ZANELLA com a médica veterinária Vanessa Munaretto

COLHEITA DA CONFIANÇA

Com Fox® Xpro, produtores de soja de todo o Brasil alcançaram um incremento médio de

+ 3 sc/ha*
vs padrão produtor

- Mais de **3.600 áreas assistidas**
- **74% de vitórias** vs padrão produtor

Visite seu distribuidor de confiança e evolua com Fox® Xpro!

Fox® Xpro.
A evolução da Confiança.

Saiba mais em: www.agro.bayer.com.br

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

FONTE: PROJETO BAYER ASSIST SOJA 19/20 – ELABORADO POR SPARK.

*Média ponderada aproximada do incremento de produtividade obtido em áreas lado a lado com aplicação de Fox® Xpro versus padrão produtor, divulgada espontaneamente por clientes Bayer durante entrevistas realizadas na safra 19/20 em diversas regiões do Brasil, e não podem ser entendidas como uma garantia, pela Bayer, de que a produção das áreas tratadas com nossas soluções será incrementada, uma vez que outros fatores, externos ao uso do produto, influenciam nos resultados da lavoura.



Se é Bayer, é bom

▶▶ ARTIGO

Dicas para prevenir gripes e resfriados no período de temperaturas baixas



Com a chegada do inverno, estamos mais suscetíveis a desenvolver gripes e resfriados, tanto pelo clima, que pode ferir as mucosas das vias aéreas, que são a porta de entrada dos vírus, quanto a tendência de aglomerações e permanência em lugares fechados que favorecem a disseminação viral.

A vacinação é a principal forma de prevenir a gripe, uma vez que é a única forma de prevenção através de anticorpos. É importante destacar que a vacina da gripe não impede que resfriados ocorram, o que, por vezes, gera frustração no vacinado que pensa que ela vai impedir que qualquer sintoma de vias aéreas se desenvolvam, como tosse, coriza, espirros e até mesmo febre.

Outra forma que auxilia

a prevenir gripe e resfriados é nos mantermos hidratados. Nos meses frios, sentimos menos necessidade de ingerir líquidos e isso pode influenciar diretamente no desencadeamento desses males. Da mesma forma, hábitos simples de higiene como lavar as mãos e fazer uso de álcool em gel ajudam a eliminar a propagação de vírus que podem sobreviver em superfícies as quais constantemente tocamos, como mesas, canetas, maçanetas e até mesmo o cumprimento. É por esse motivo que se deve evitar levar a mão à boca, nariz e olhos, os quais são porta de entrada direta desses microorganismos.

Mais uma forma de evitar a propagação do vírus é o ato de usar a parte interna do cotovelo para cobrir o rosto ao tossir ou

espirrar. Com este simples ato, evitamos que gotículas contaminadas se espalhem por uma sala inteira, além de ser uma conduta que denota boa educação e empatia com o próximo.

Manter os ambientes arejados e evitar contato com pessoas que apresentem sintomas gripais também contribuem para evitar de se contaminar e desenvolver os sintomas tão indesejados.

E, em caso de sintomas gripais, não deixe de procurar atendimento médico para iniciar um bom tratamento e receber orientações pertinentes ao seu caso.

Alan Roberto Menegat
Médico do Trabalho da
Copérdia

PRODUTOR RURAL!

RECEITA ESTÁ NOTIFICANDO PRODUTORES QUE NÃO FIZERAM A DECLARAÇÃO.

NÓS DA COPASSE SOLUCIONAMOS ISSO PRA VOCÊ!

CHAME NOSSO ATENDIMENTO.

49 3441-0655 | 49 99983-4489

35

anos

COPASSE

COMPLETA PARA VOCÊ!

Pó Secante SANEX®

Melhore a saúde da leitegada e seus índices produtivos com o **Pó Secante Sanex**, condicionador ambiental para otimizar o atendimento ao parto nos leitões.

- Diminui a umidade no ambiente;
- Melhora as condições sanitárias.

TOTAL AGRO

(49) 3550-0138

www.total-agro.com

▶▶ ENTREVISTA

Marcelo Ortega aborda sobre técnicas de vendas e relacionamento com o cliente

Marcelo Ortega é um treinador especialista no desenvolvimento de técnicas e atitudes que determinam crescimento e lucratividade dos vendedores e áreas a fins como marketing, atendimento, suporte ao cliente, pós venda e relacionamento com clientes internos e externos. Ele é palestrante há 22 anos e tem três livros publicados. Ortega foi atração no segundo evento do Copérdia Alta Performance – CAP -, realizado em Itá, no dia 26 de maio. Ele faltou aos gestores por mais de duas horas repassando técnica de venda, abordagem dos vendedores e conceitos de um profissional de vendas. Ele repassou conhecimento aos vendedores das áreas ligadas ao departamento comercial que pode ser aplicado para aumentar a produtividade e participação mercado. Ao final da palestra Ortega deu entrevista ao Jornal Copérdia.

JORNAL COPÉRDIA - Marcelo, qual a importância de o produtor acreditar no trabalho e nas políticas da cooperativa?

MARCELO ORTEGA: Primeiro que a relação de confiança é o que estabelece a base do cooperativismo. O produtor associado que está demandando e se beneficiando da informação, de quem se preocupa com qualidade, produtividade e rentabilidade e que tem no agente de campo, consultor, agrônomo, RTV ou vendedor da cooperativa, alguém que está em busca de diferenciar o tempo todo. Marcas de qualidade se fazem com uma ponta eficientemente treinada e, nisso, a Copérdia investe, por exemplo, no CAP, evento que participei que cria um processo eficaz de relacionamento, de confirmação de credibilidade e atos da cooperativa que respondem por si. Portanto

é preciso confiança, a base da relação.

JC - A cooperativa, enquanto empresa, faz negócios para ter resultados, mas é fundamental ter uma equipe treinada para suporte ao produtor no campo?

ORTEGA: O mais interessante é justamente isso, porque, por vezes, a camada que se vê é só o balcão, a ponta. Mas o que tem por trás e o que preocupa da parteira para dentro, porque a cooperativa não se preocupa só da parteira para fora, o quanto se preocupa em ajudar seus associados, que é o bem mais valioso e importante da cooperativa ou de qualquer empresa, tem um resultado e essa é uma característica, um diferencial importante.

JC - O quão é importante a cooperativa ter uma equipe alinhada com o quadro social, já que a natureza

dela não é apenas fazer operações de vendas?

ORTEGA: Não há espaço para amadores, o mundo hoje está cada vez mais competitivo, cada vez mais qualitativo também. Então, preparação e planejamento estratégico são fatores que precedem uma equipe de vendas de sucesso. Vendedor não é aquele que vende a dor como se dizia no passado ou só atende. O vendedor é aquele que constrói caminhos, é um desbravador, um empreendedor. Acho que esse conceito está bem entendido na Copérdia. A equipe é bem preparada, sabe o que dizer, quando dizer e a forma de dizer e leva as ferramentas certas para poder confirmar aquilo que diz. Então o processo comercial é um processo mais elaborado e eu fico feliz por estar plantando esta semente na educação continuada dentro da Copérdia, isto é fundamental.

JC - Como você define a necessidade de contar com profissionais competentes e preparados para auxiliar na redução dos reflexos de más condições climática ou de mercado?

ORTEGA: A distância por vezes é grande entre você ter um grande investimento muitas vezes para dentro da empresa, uma estrutura, um treinamento de preparação, mas não conseguir comunicar isso na ponta é comum nas organizações. Elas se vêm dentro do mercado privado da competição. Na indústria automobilística, por exemplo, você vê que as vezes o concessionário não leva a mesma mensagem de valor que se pensou, se idealizou no marketing da fábrica. Porque o vendedor lá na ponta é só mais um reles



MARCELO ORTEGA, falou aos gestores da Copérdia em Itá sobre estratégias de vendas

vendedor, digamos assim, que está ali fomentando o negócio. Quando a gente vê algumas dessas fábricas com a preocupação que tem e aí o cooperativismo é isso, são todos juntos que tem o compromisso com o que está acontecendo na ponta, a preocupação em investimento em tecnologia, a preocupação em disseminar uma proposta única de valor, quando se cria estoque, quando se cria produto de qualidade, quando se tem o fornecedor bom. Basta ver o selo que a Copérdia tem e a quantidade de gente que está envolvida na construção da inovação e melhoria nos produtos o tempo inteiro, sobre tudo pela relevância na aplicação prática na vida dos clientes que a Copérdia está na mesa das pessoas.

JC - Marcelo, qual o conceito de um bom vendedor?

ORTEGA: O bom vendedor precisa ter três grandes conceitos. O primeiro deles é a capacidade de olhar á frente do seu tempo. Pensar como um visionário, ver com os olhos da prosperidade, é aquele que acorda para fazer as pessoas felizes, portanto, só por isso, tem uma visão melhor, esteticamente agradável daquilo que ele vai fazer. O segundo grande conceito de um vendedor é a preparação e a estratégia. Não dá para começar uma venda ou um trabalho de vendas sem conhecer quem é o cliente, quem decide o que essa pessoa faz, qual a importância do projeto, qual a velocidade, a tomada de decisão, de quem ele compra e de quem ele não compra. E o terceiro e o nosso senhor entusiasmo. Significa ter Deus dentro de você, sopro de vida. Aí, vende mais.



Não há espaço para amadores, o mundo hoje está cada vez mais competitivo, cada vez mais qualitativo também. Então, preparação e planejamento estratégico são fatores que precedem uma equipe de vendas de sucesso.



JC – Qual a diferença entre preço e valor?

ORTEGA: O valor não tem nada a ver com preço. Quando você compra um computador, por exemplo, o hardware é o preço, o software é o valor. O valor não se pode tocar, o valor não se pode tangibilizar, ele está por trás. Aliás, quando se fala de preço, ele é só um dos itens de uma proposta comercial. Por trás tem sua credibilidade, confiança, estrutura, a forma de fornecimento, o prazo. Então, tem muitas outras coisas que compõe uma relação comercial, além do preço. Quem vende só preço é porque não tem percepção de valor e não dá valor a toda sua estrutura, sua tradição e o resultado que todos os seus produtos podem proporcionar às pessoas.

JC – Explique, por favor, o significado de “Vendas não são departamentos são comportamentos”?

ORTEGA: A mensagem é de que todo mundo é vendedor. Estamos no século XXI onde o eixo do sucesso organizacional passa por colocar o seu cliente no centro do negócio. Hoje a experiência de compra, é a jornada do cliente, o compromisso com o resultado, não é vender por vender, não é transacionar, é construir uma relação consultiva empreendedora.



ORTEGA em dinâmica descontraída durante palestra aos gestores da Copérdia

A tia do café está vendendo, o diretor da empresa está vendendo, todo mundo comprometido com a unidade de lucro que é o cliente.

JC – Foco é um pré requisito para ser um bom vendedor?

ORTEGA: Foco é o que define as pessoas que sabem dizer não, foco é priorizar o teu tempo, foco é o olhar

sistemicamente para coisas que realmente trazem resultado, é dizer assim, vou fazer o que realmente importa. Portanto foco é o oxigênio se quiser competir e sobretudo atingir seus objetivos sem dispersar no meio do caminho porque a vida da gente é um veleiro, você muda dois milímetros no leme na partida e serão dois quilômetros de diferença na chegada.

NK467 VIP3

**HÍBRIDO DE MILHO
COM ALTA
VELOCIDADE PARA
SUPER-RENTABILIDADE.**

- Superprecocidade;
- Versatilidade em diferentes ambientes;
- Boa tolerância ao complexo de enfezamento com manejo adequado;
- Melhor biotecnologia do mercado: Agrisure Viptera 3.

**E agora, com dupla aptidão:
grãos e silagem!**



**RENTABILIDADE
COM GENÉTICA
E TECNOLOGIA**



f /nkseedsbr @nkseeds_br NK Seeds BR
www.sementesnk.com.br

Novo Fungicida **Belyan**[®]

QUANDO O AMPLO CONTROLE ENCONTRA A ALTA PERFORMANCE.

Se as doenças evoluem, o manejo também precisa evoluir. Fungos como o da Ferrugem, Mancha-alvo e Cercospora se adaptam ao longo das safras, exigindo que o agricultor se atualize para garantir altos níveis de produtividade.

A solução vem com inovação. Belyan[®] é um Fungicida inovador de alta seletividade. Ele traz em sua composição o revolucionário princípio ativo Revysol[®], com a exclusiva tecnologia **Power Flex: o poder flexível para a alta performance da sua lavoura.**

Com sua tripla mistura, a solução completa se adapta para combater as principais doenças, levando mais proteção para o seu cultivo.

Descubra a incomparável força da união do amplo controle com a alta performance.

- // Alta seletividade
- // Amplo espectro de controle
- // Controle da Ferrugem Asiática, Mancha-alvo, Cercospora, Oídio e Antracnose
- // Aliado ideal para o manejo sequencial
- // Rápida absorção e alta compatibilidade



**BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.**

BASF
We create chemistry

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. USO AGRÍCOLA. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA. UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. REGISTRO MAPA: BELYAN Nº 3922.

▶▶ EL NIÑO

Engenheiro agrônomo diz que fenômeno vai trazer consequências à agricultura

Iniciado oficialmente na quarta-feira, dia 21 de junho, a estação mais fria do ano, o inverno, deverá ser atípico, influenciado pelo EL Niño, fenômeno meteorológico, que eleva as temperaturas. Ele determina algumas mudanças que ocorrem nos padrões de transporte e umidade, variações, trazendo instabilidade do tempo, momentos de muita e pouca chuva em um curto espaço de tempo respectivamente.

O engenheiro-agrônomo Ronaldo Coutinho, do Clima-terra, explica como funciona o fenômeno e, atualmente, segundo o meteorologista, ele está no início, ainda em formação no oceano.

“O El niño ainda não está atuando globalmente, esta se formando no oceano pacífico. O efeito dele deve ser sentindo apenas no mês de agosto em diante. No momento, haverá momentos quem se refere ao fenômeno

outros não, começaremos a perceber a ação quando a chuva ficar realmente frequente, quando os intervalos de tempo seco foram mais curtos”, explica Coutinho.

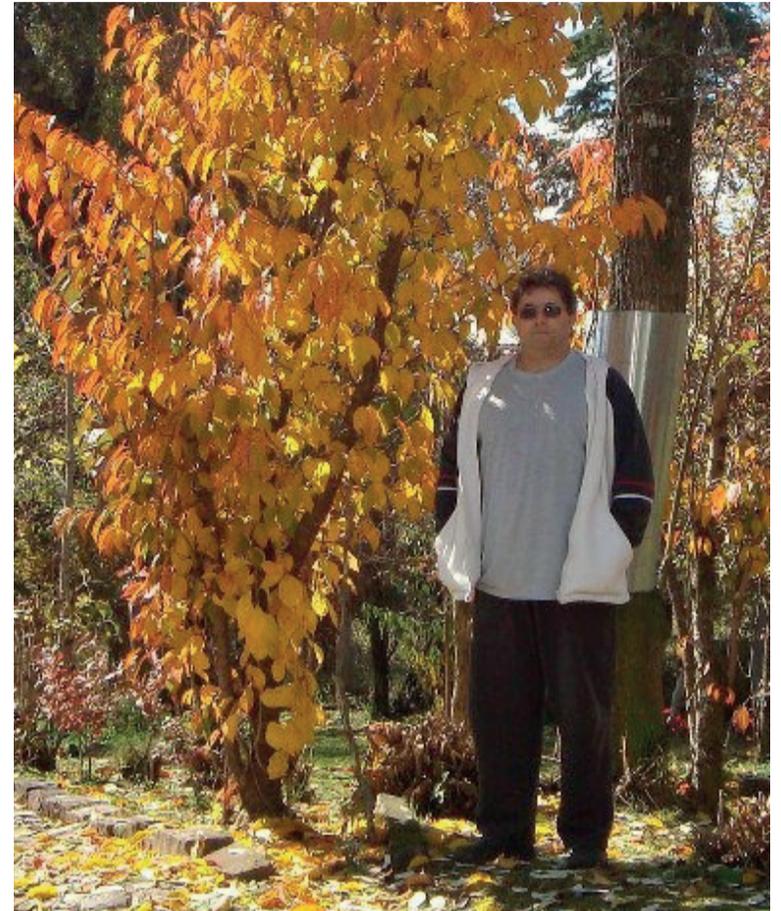
Ronaldo Coutinho afirma que o El Niño está atuando com toda força somente no oceano e o que mais importa para a população serão as consequências que ele trará, como chuvas frequentes e transtornos nas bacias hidrográficas. O meteorologista também alerta aos agricultores para ficarem atentos, pois o excesso de precipitação pode trazer prejuízos às lavouras.

“As consequências serão chuvas frequentes, em excesso, podendo trazer alguns riscos e transtornos nas bacias hidrográficas de Santa Catarina. Essa situação também influenciará na agricultura, principalmente de tratamento,

pois o custo aumenta, onde se tem mais lavagem das folhas do que o produto utilizado. Também terá que ter um manejo diferente na adubação. Nas estradas do interior, as prefeituras terão mais dificuldades em conservá-las, influência no todo no dia a dia devido à chuva mais frequente. Todo excesso incomoda, mas se for para escolher, melhor o excesso do que a falta de água”, finaliza.

A tendência será de um inverno mais chuvoso e úmido do que propriamente as baixas temperaturas, a qual é a principal característica da estação.

Conforme Ronaldo Coutinho do Prado, El Niño provocará excesso de chuvas, que poderão trazer prejuízos às lavouras.



Status Viptera 3

Supremo Viptera 3

NK467 VIP3

Feroz Viptera 3

SUPER-HÍBRIDOS PARA QUEM QUER MAIS SEGURANÇA CONTRA O COMPLEXO DE ENFEZAMENTO.

Evite perdas na lavoura investindo nos híbridos que protegem a sua rentabilidade, com um bom manejo do complexo de enfezamento.



f/nkseedsbr @nkseeds_br NK Seeds BR
www.sementesnk.com.br



RENTABILIDADE
COM GENÉTICA
E TECNOLOGIA

▶▶ FUNDO SOCIAL

Sicoob Crediauc adquire equipamentos ortopédicos e de acessibilidade

Em 2023 o Sicoob Crediauc vai distribuir mais de R\$ 670 mil as entidades que tiverem seus projetos aprovados por meio do Fundo Social. Parte desses recursos, porém, foram alocados em uma conta específica e utilizados para a aquisição de equipamentos ortopédicos e de acessibilidade. A iniciativa partiu do Conselho de Administração do Sicoob Crediauc e tem por objetivo, auxiliar cooperados que se encontram enfermos e em processo de restabelecimento de suas capacidades físicas.

Em regime de comodato, a cooperativa irá disponibilizar aos seus associados, 60 cadeiras de rodas, 30 andadores, 90 pares de muleta e 60 tipoias (imobilizador de membros superiores). Os equipamentos já foram comprados e estão sendo encaminhados as agências do Sicoob Crediauc, que ficarão responsáveis por receber as solicitações de empréstimo. Cada Posto de Atendimento, incluindo a Unidade Administrativa, vai dispor de um conjunto



Equipamentos ortopédicos: Membros do Conselho de Administração no lançamento do projeto, dia 12 de abril, durante Assembleia Digital da cooperativa.

encontram, especialmente, nas pequenas localidades onde o acesso a esse tipo de equipamento é mais restrito. A cooperativa será a intermediária de uma alternativa para contemplar o público-alvo e atendê-los em suas necessidades. Ou seja, mais uma vez, cumprimos com o 7º princípio do cooperativismo, o interesse pela comunidade”, argumentou Igor.

O presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, elogiou a coordenação do Fundo Social e destacou o papel altruísta do projeto perante a sociedade. “Essa é uma parte do nosso trabalho que muitas vezes não aparece, porém, é importante divulgar. Não fazemos isso por vaidade, mas sim, para demonstrar as pessoas que o cooperativismo de crédito é um sistema capaz de gerar muito mais do que impactos econômicos. Ele é um modelo de negócio, cujo ativo principal são as pessoas que fazem essa roda girar e prosperar e, nada mais justo que cuidar bem delas”, avaliou o dirigente.

contendo duas cadeiras de rodas, três pares de muleta, um andador e duas tipoias.

As locações não terão custos para os solicitantes que poderão fazer o uso dos objetos no prazo de até 90 dias. Caso a recuperação demandar de mais tempo, o cooperado deverá apresentar atestado médico comprovando a necessidade de protelar o empréstimo que, independentemente do diagnóstico, obedecerá

ao critério temporário e não permanente. Ou seja, passado um determinado tempo, os equipamentos deverão ser obrigatoriamente devolvidos para servirem a outras pessoas.

O auxílio não é exclusivo para os associados. As pessoas que não possuem vínculo com a cooperativa, também poderão usufruir do benefício, desde que o pedido seja feito por um cooperado que se responsabilize pela reti-

rada e devolução do objeto pretendido.

O 2º vice-presidente do Sicoob Crediauc, Igor Dal Bello que também coordena o Fundo Social e é um dos entusiastas da ideia, agradeceu a sensibilidade do presidente Paulo Camillo e dos demais gestores em aprovar o referido investimento que, segundo ele, só irá trazer benefícios aos associados. “Percebemos a dificuldade que as pessoas

Onde tem Sicoob, tem as melhores soluções para o agronegócio.

- CRÉDITO RURAL
- SEGURO AGRÍCOLA
- INVESTIMENTO
- CARTÕES
- CONSÓRCIO
- POUPANÇA
- PREVIDÊNCIA



CENTRAL DE ATENDIMENTO: Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111 | Demais localidades: 0800 642 0000 | SAC24 horas: 0800 724 4420 | Ouvidoria: 0800 725 0996 - de seg. a sex., das 8h às 20h ouvidoriasicoob.com.br | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 - de seg. a sex., das 8h às 20h

SICOOB
Crediauc

▶▶ AÇÃO SOCIAL

Sicoob Crediauc finaliza campanha de arrecadação de agasalhos 2023

Encerrou no último dia 10 de maio a campanha de arrecadação de agasalhos denominada, “Abraçe com o Sicoob 2023”. A ação solidária iniciada em 30 de abril é uma iniciativa do Instituto Sicoob em nível nacional. Na região sul a campanha é operacionalizada pelas 38 cooperativas que integram a Central Sicoob SC/RS.

Na área de abrangência do Sicoob Crediauc que engloba 14 municípios de Santa Catarina e seis no Rio Grande do Sul, foram arrecadadas mais de três mil peças, incluindo blusas, moletons, casacos, calçados, roupa de cama, trajes infantis e adultos. As doações foram feitas por colaboradores, cooperados, delegados, conselheiros e diretores da instituição.

Todo o material já passou por uma triagem e está sendo disponibilizado as entidades que prestam assistência social nas cidades onde o

Sicoob Crediauc possui as suas agências. Em Concórdia (SC), sede da cooperativa, as 649 peças arrecadadas, foram repassadas na quarta-feira (17), a Secretaria Municipal de Assistência Social (foto).

Para o vice-presidente e coordenador das ações sociais da cooperativa, Neudi Miranda, a campanha cumpriu com os seus objetivos. “Mais uma vez podemos contar com o envolvimento das pessoas de bem, para socorrer aqueles que mais necessitam. O gesto benevolente de cada doador irá, certamente, fazer a diferença na vida de muitas famílias”, avaliou Miranda.

O presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, agradeceu a todos que de alguma forma contribuíram com o sucesso da campanha, que segundo ele, foi a maior ação com esse viés na história da cooperativa. Ele também



destacou o poder de mobilização e engajamento das equipes. “A cooperação está presente em nosso dia a dia como uma regra comportamental, um diferencial importante comparado a outras instituições.

Sentimentos nobres como a empatia e a solidariedade são marcas evidentes de quem vivencia o cooperativismo e o pratica na sua essência. E o nosso pessoal é especialista nisso”, afirmou o dirigente.

Campanha Abraçe com o Sicoob: Entrega dos doativos arrecadados em Concórdia a Secretaria Municipal de Assistência Social.

PUBLICAÇÕES LEGAIS

Cooperativa de Crédito de Livre Admissão de Associados do Alto Uruguai Catarinense SICOOB CREDIAUC/SC

Rua Dr. Maruri, 1242 - Centro - Concórdia SC
C.N.P.J.: 78.840.071/0001-90

PUBLICAÇÕES LEGAIS BALANCETE MENSAL | 31/05/2023

ATIVO

Valores em reais

Descrição	Saldo
Circulante e realizável a longo prazo	2.652.540.079
Caixa e Equivalentes De Caixa	705.367.369
Instrumentos Financeiros	354.607.537
Operações de Crédito	1.569.200.919
Outros Créditos	20.011.244
Outros Valores e Bens	3.353.010
Permanente	17.298.203
Imobilizado de Uso	16.945.705
Intangível	352.498
Total Geral do Ativo	2.669.838.282

PASSIVO

Valores em reais

Descrição	Saldo
Circulante e Exigível a Longo Prazo	2.363.133.955
Depósitos	1.343.787.564
Recursos de Aceite e Emissão de Títulos	472.327.156
Relações Interfinanceiras	489.602.422
Relações Interdependências	55.429
Obrigações por Empréstimos e Repasses	3.922.237
Outras Obrigações	53.439.148
Patrimônio Líquido	306.704.328
Capital Social	151.453.297
Reserva de Sobras	143.786.891
Resultado do Ano Corrente	11.464.140
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	2.669.838.282

Balancete Mensal - Período: 01/05/2023 a 31/05/2023

DEMONSTRAÇÕES DE SOBRAS OU PERDAS | 31/05/2023

Valores em reais

Descrição	05/2023	SALDO ACUMULADO
Ingresso/Receita da Intermediação Financeira	34.670.693	158.389.396
Operações de Crédito	23.233.657	105.353.143
Resultado de Operações com Títulos e Valores Mobiliários	3.564.828	15.992.879
Resultado das Aplicações Compulsórias	6.371	27.380
Ingressos de Depósitos Intercooperativos	7.865.837	37.015.994
Dispêndio/Despesa da Intermediação Financeira	(27.358.615)	(118.097.024)
Operações de Captação no Mercado	(17.124.585)	(76.966.052)
Operações de Empréstimos e Repasses	(2.540.598)	(11.849.434)
Provisão para Operações de Créditos	(7.693.432)	(29.281.538)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	7.312.078	40.292.372
Outros Ingressos/Receitas (Dispêndios/Despesas) Operacionais	(5.674.114)	(20.134.697)
Receita (Ingressos) de Prestação de Serviço	1.921.387	9.174.330
Rendas (Ingressos) de Tarifas	594.555	3.123.624
Despesa (Dispêndios) de Pessoal	(3.298.920)	(15.385.626)
Despesas (Dispêndios) Administrativas	(3.666.090)	(15.821.119)
Despesas (Dispêndios) Tributárias	(103.275)	(523.067)
Outras Receitas (Ingressos) Operacionais	756.576	6.347.529
Outras Despesas (Dispêndios) Operacionais	(1.986.234)	(6.517.829)
Despesas (Dispêndios) de Provisão para Passivos Contingentes	(21.479)	(100.682)
Rendas (Ingressos) de Provisão para Garantias Prestadas	129.367	(431.857)
Resultado Operacional	1.637.965	20.157.676
Outras Receitas e Despesas	5.312	71.263
Lucros em Transações com Valores e Bens	11.872	90.188
Prejuízos em Transações com Valores e Bens	(7.741)	(29.451)
Outras Receitas	2.703	51.754
Outras Despesas	(1.522)	(41.227)
Resultado Antes da Tributação e Participações	1.643.277	20.228.939
Imposto de Rendas sobre Atos Não Cooperativos	(82.996)	(650.798)
Contribuição Social sobre Atos Não Cooperativos	(51.921)	(404.599)
Participações nos Resultados de Empregados	1.580.035	(1.580.035)
Resultado Antes dos Juros ao Capital	3.088.394	17.593.506
Juros ao Capital	(1.396.680)	(6.129.366)
Sobras líquidas do período	1.691.715	11.464.140

Paulo Renato Camillo
Presidente

Marcia Rauber Borges Vieira
Diretora Administrativa

Camila Erika Nicolau
Contadora
CRC-MG-071309/O-3-T-SC

▶▶ ARTIGO JURÍDICO

Contrato escrito é sinônimo de segurança para todas as partes envolvidas

Diariamente nós, seres humanos, firmamos contratos, na maioria das vezes verbais, como no caso de aquisição de mercadorias em um supermercado, prestação de serviços de cabeleireiro, prestação de serviços de lavagem de veículos, etc.

No entanto, quando a mercadoria ou serviço objeto da negociação possui maior valor agregado, possuir especificidades ou se prolongar no tempo, é recomendado que se estipule um contrato escrito, como por exemplo no caso de compra e venda de imóvel, locação de imóvel e também na parceria pecuária, que abordaremos neste texto.

A parceria para terminação de suínos, parceria para a produção de leitões, parceria para a produção e

entrega de leite ou ainda a compra e venda de soja e milho são exemplos de negociações realizadas entre a Cooperativa e seus associados e, necessariamente, devem ser realizadas através de um documento escrito.

Essa medida visa resguardar não somente a Cooperativa mas, principalmente, o produtor associado, já que estabelece direitos e obrigações para as partes contratantes, além daquelas já previstas no Estatuto Social.

É através do contrato também que são estabelecidas as condições de pagamento, valores, prazo de aviso prévio, multa por inadimplemento, etc. Além disso, o documento escrito tem como objetivo evitar desgastes com um conflito futuro ou minimizar os impactos

no caso de ser necessário ajuizar uma ação.

Produtor, tenha sempre em mente que não há nada mais seguro para o associado e, também para a Cooperativa, que formalizar a relação de parceria em um contrato escrito. Essa rotina deve ser observada não somente nas relações com a Cooperativa, mas também nas suas atividades cotidianas na propriedade rural.

Para ter um documento de contrato ainda mais seguro, lembramos que é importante que ele seja sempre lido e compreendido pelas partes e, assinado na presença de duas testemunhas, que em conjunto com os contratantes, devem rubricar todas as páginas e assinar ao final do documento.

Havendo dúvidas na hora



Por Marília Camillo de Bortoli
OAB/SC. 54.184

Ana Paula Rigo Andretta
OAB/SC. 52.347

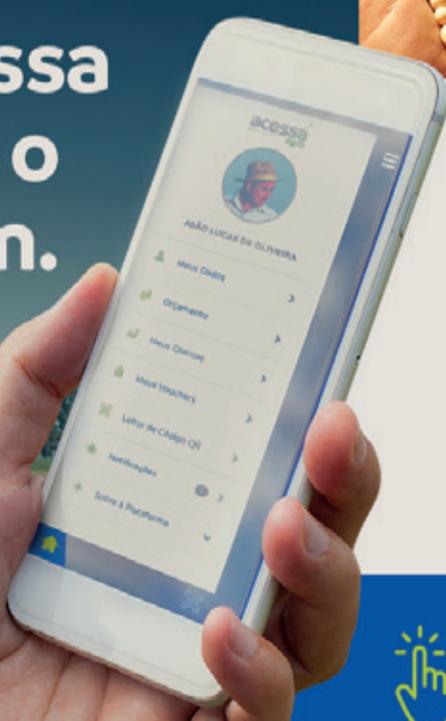
Dândara Luísa Bazzei
OAB/SC. 60.916

Setor Jurídico Copérdia.
juridico@coperdia.com.br

de assinar qualquer documento, busque maiores esclarecimentos com os colaboradores da Copérdia que estão aptos e dispostos para auxiliá-los.



A tecnologia evoluiu. A nossa parceria com o agro, também.



O **Acesso Agro** está cada dia mais perto de você. Agora com mais vantagens, novas funcionalidades e o atendimento que faz toda a diferença da melhor plataforma de benefícios do campo.

-  Programa de pontos.
-  Ofertas e descontos imperdíveis.
-  Catálogo de prêmios completo.
-  Serviços e soluções de primeira.
-  Toda a parceria e confiança da Syngenta.



Se você é agro,
Acessa!

Baixa o app e **acessa**.
acessaagro.com.br

